

## 2025年5月期 Q3 決算において高い関心が予想される事項

### ■連結業績・その他

#### Q1：第3四半期（3か月）の売上高成長率が加速した要因は？

各サービスが順調に成長したことによるものです。具体的には、「Sansan」が18.0%増収、「Eight」が、BtoCサービスの堅調な成長に加え、BtoBサービスの高成長により71.8%増収となり、売上高成長率が加速しました。また、「Bill One」は引き続き高成長が継続しました。

#### Q2：売上総利益率が改善した要因は？

主に、アナログ情報をデジタル化するオペレーションの改善により、「Bill One」の売上総利益率が向上したことによるものです。

#### Q3：増収率以上に、調整後営業利益が大きく増益し、特に第3四半期（3か月）の利益率が高くなった要因は？

売上高の伸長や売上総利益率の改善に加え、売上高広告宣伝費率の低下等により、調整後営業利益率が向上しました。

また、第3四半期（3か月）では、上記に加えて、売上高人件費率の低下により、調整後営業利益率は16.3%と過去最高の利益率を達成しました。なお、上期においては、オフィス移転に伴う一時的な費用として約7億円を計上していましたが、第3四半期からはその計上がなくなり、より利益を創出しやすい構造となっています。

#### Q4：親会社株主に帰属する四半期純利益が大きく増益した要因は？

調整後営業利益の増益に加え、第2四半期に保有株式の一部売却による投資有価証券売却益を計上したことによるものです。

#### Q5：通期業績見通しに対してどのような進捗なのか？

売上高、調整後営業利益ともに、通期業績予想のレンジ範囲内で順調に進捗しています。

## ■Sansan／Bill One 事業

### Q6：第3四半期（3か月）の「Sansan」のストック売上高成長率が加速した要因は？

営業人員の育成による営業体制強化が順調に進んだ結果、第2四半期（3か月）の新規受注金額が過去最高となっていたことによるものです。新規受注を獲得した後、実際の売上高や契約件数に反映されるまでには、通常1～2か月のタイムラグがあります。この結果、第3四半期の契約件数及び契約当たり月次ストック売上高が堅調に成長し、ストック売上高成長率が加速しました。

なお、第3四半期（3か月）での新規受注金額は前年同期比43.4%増となり、好調な実績となりました。

### Q7：第2四半期に比べて、「Bill One」の有料契約件数の純増数は増加した一方で、有料契約当たり月次ストック売上高が減少した要因は？

営業人員の採用、育成過程で、比較的小規模の顧客獲得が進展したことにより、有料契約件数の純増数は増加した一方、有料契約当たり月次ストック売上高は減少しました。なお、有料契約当たり月次ストック売上高は、獲得した契約の規模や形態によって四半期単位では上下しやすい性質があります。

### Q8：第3四半期（3か月）の「Bill One」のMRRの純増額が、第2四半期（3か月）での純増額に比べて減少した背景は？

第3四半期は年末年始を挟むこと等もあり、第2四半期と比べると新規受注が伸びにくい構造にあり、その影響が大きく出たことや、想定していたよりも営業生産性が一時的に悪化してしまったことにより、新規受注金額が第2四半期対比で減少したことによるものです。

これまで同様、継続してBill One 営業社員の育成強化に取り組んでおり、足元では少しずつ成果が出てきているものと捉えています。

## ■Eight 事業

### Q9：四半期ベースの売上高は、例年第2四半期（3か月）と第4四半期（3か月）が大きくなる傾向にあったが、今回第3四半期（3か月）の売上高が第2四半期（3か月）を超えた要因は？

主には、第3四半期において、複数のビジネスイベントを開催したことによるものです。これまでは、第2四半期及び第4四半期に大型のビジネスイベントを開催する都合上、第3四半期でのイベント開催数は少なくなりましたが、社内体制の確立により、より多くのイベント開催が可能となりました。

以上

### **【免責事項】**

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提

や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。